

# 危機に直面する伝統産地 そこにある問題と可能性 第3回

## 紀州梅（その3）——農業経営の将来像

取材・まとめ／窪田新之助

**紀州梅の産地はずっと増産を続けてきた。しかし、主な用途である梅干しの消費が落ち込んでいる今、もはや需給が不均衡な状態に陥っていることは明白だ。そして、その状況は少子高齢化が加速するとともに厳しさを増すだろう。では、それを直視する農業経営者はどこへ向かおうとしているのか、農業経営の将来像はどうあるべきなのか。**

紀州梅の収穫期を迎えた6月半ば、二大産地である和歌山県田辺市とみなべ町の梅畑では不思議な光景が見られた。例年ならこの時期、農家は地面すれすれに青いネットを園地全体に張っている。梅の実が枝から落ちた際、地面に当たって傷つかないよう事前に受け止めて、雑草に紛れて拾いにくくなるのも防ぐ。傾斜地であればネットを伝って実が下方の窪みに集まり、一斉に収穫できるという利便性もある。それが今年はネットが全くなかったり、一部で張られていなかったりする園地が散見された。

「わざわざ収穫するだけの量がないんやろ」。取材した農家たちはこう口をそろえる。つまり、ネット張りと収穫にかかる人件費に見合うほどには実が付いていなかったというわけだ。和歌山県では春先の低温で訪花昆虫のミツバチの活動が鈍るなどして着花率が落ちた。このため、県が4月末に発表した今年の作柄は前年比67％と過去最低水準を記録していた。

### 作柄の悪い年に差が出る 梅農家の経営を見直す努力

「天候不順の影響」「自分だけでなく（梅農家は）誰もが苦しい」——。収穫期間中、農家の間からはこの凶作を天候のせいにしてしまう声が聞こえてきた。だが、園地を巡回すれば、今年ほど紀州梅の産地が抱える農業経営上の課題がみえてくる年はないのではないだろうか。なぜなら、一部の農家は品目や品種での複合化を図ってきたり、園地管理の工夫で例年通りの収量を上げていたりするからだ。伝統産地特有の旧態依然ではなく、時代の状況や産地の歴史を鑑みて経営を見直す努力の違いが、結果として今年は色濃く出ている。

とりわけ梅の価格が低迷するようになってから、ＪＡや行政は農家に複合経営の実践を一層強調してきた。そのずっと以前から、みなべ町東本庄の久保賢一氏（53）は2・3haで梅のほか、35ａのハウスでウスイエンドウを、30ａのハウスでミニトマトを作ってきた。かつてはほとんど梅一本だった経営を複合化してきたのは、１９７０年代後半の寒波で梅が凶作になったことがきっかけだった。「梅だけでは危険が大きすぎる。リスク分散を考えて豆を、その後にミニトマトを入れた」。

現在の面積で盛期には年間１５００～２０００万円あった梅の売り上げも、ここ数年の原料価格の低迷が大きく響いて１０００万円にまで落ち込んでいる。さらに今年は収穫量が例年の半分で、５００万円と半減する見込みだ。

ただ、ミニトマトで年間１６００万円、ウスイエンドウで同５００万



梅を柱にミニトマトとウスイエンドウで複合経営をする久保賢一氏(6月下旬撮影)

円の売り上げがある。施設で栽培するこれらの作物は安定した収入が見込める。常勤雇用3人と専従者3人（妻と息子夫婦）への給与1500万円を支払っても、経常利益は500万円強となる見込み。今年のような凶作にあっても、「十分に生活できる」と胸を張る。

## 「南高」以外の品種を増産、自前で基盤整備に取り組む

山間部では、久保氏の園地がある平野部と違って、加温代が余計にかかるため施設野菜を導入しにくい。といって露地栽培で大きな売り上げになるような作物は限られている。そこで清川地区では梅で複数の品種を導入する試みが進んでいる。産地の栽培面積の9割を占める主力品種


山本氏は、基盤整備で園地を傾斜角20度にならし、実が転げ落ちて園内道付近で収穫できるようにしてある。

「南高」の出来不出来によって、全体的な収穫量や売り上げが大きく変動するのを避けるためだ。

たとえば同地区のリーダー的存在である山本茂氏（60）の園地の品種構成をみると、梅畑3・8haのうち南高は8割と、産地全体からすれば1割少なくしている。南高以外では、いずれも果皮と果肉が紅色の品種「すももうめ」と「露茜（つゆあかね）」を育てる。他の生産者と一緒に、両品種とも独自に販路を開拓した町内の加工業者・㈱紀州本庄うめよしに梅酒の商品「壱（いち）」の原料として卸している。梅酒といえば、その液体は黄金色が常識。それが両品種の特性を生かせば紅色の梅酒として売り出せるため、同社も栽培面積の拡大を期待する。「露茜」は他の酒造会社も注目していて、今後、さらに増産していく品種だ。

もう一つ、北向きの園地には和歌山県果樹試験場うめ研究所が育成した自家和合性の新品種「NK14」を取り入れている。主力品種の南高は自家不和合性なので、ミツバチによる授粉が不可欠になる。しかし、今年のように春先が寒かったり雨が多かったりすると、ミツバチの活動が鈍り、結果的に着花率が悪くなる。

この現象は特に日当たりの悪い北向きの園地で起きやすいので、NK14に改植することで避けられるわけだ。玉太りが良くないため品種としては南高に劣るものの、「北向きで日が差さない、寒くてハチが行かない園地なら十分に使える品種」と感じている。

前述したように、山本氏は酒造会社への販路開拓に力を入れている。主力品種の南高についても青梅と梅干し原料で出荷する以外に、樹上完熟させたものを梅酒原料として酒造会社のキリンビールとJAみなべいなみを通じて契約栽培してきた。平均販売単価は、青梅で市場出荷する場合の1kg270～280円（JAの手数料などを除いた手取り）に対して、梅酒用の完熟梅は同300円という。また、梅干しの原料価格のように乱高下しないため、「安定した収入が見込めるのが良い」と話す。

省力化に向けて独自資金で基盤整備も進めている。重機で園地を傾斜角20度ほどにならし、等高線に沿って園内道を敷いている。冒頭で紹介したように、紀州梅の産地では収穫前に園地にネットを張るので、枝から落ちた梅の実は20度ほどの傾斜があれば、ネットを伝って園内道のそばまで転げ落ちてくる。このため、作業者は基本的には園地の奥に入って行かなくても、園内道付近で実を拾ってはコンテナに入れ、道沿いに止めた軽トラックにすぐに積めるわけだ。

これなどは経営者としてみれば当たり前な取り組みのようだが、そうではない。田辺市の農家の案内で産地を巡回したところ、国や県の補助金を活用して基盤整備した園地では、園内道がなかったり、あっても軽トラックが入れる道幅ではなかったりした。自身の設計書ではなく行政の計画書通りに基盤整備をする。あるいは周囲と同じように梅だけを、さらには南高という品種だけを作っていれば成り立つ時代ではなくなっていることに、伝統に甘んじない山本氏をはじめ一部の農業経営者は気づき、迅速に対応している。

## 授粉や苗木選抜の工夫で収量増を図る

そうした経営上の果敢な努力は今年の収量の違いにも現れている。産地全体が凶作の中で、みなべ町東岩代の川坂正夫氏（59）は例年通り10a当たり4tの収量を上げることになりそうだ。これが今年の産地ではいかに例外な結果であるかは、周囲の農家が相次いで視察に来ていることからも分かる。しかし、本人は「別に大したことではない」と平然とした様子だ。

山本氏もそうだが川坂氏も、主力

の南高に対して授粉樹や交配用の高継ぎの枝を丁寧かつ計画的に入れている。川坂氏の場合、全体の植栽本数に対して授粉樹と交配用の高接ぎ枝を導入している割合は4割。しかも、授粉樹は1本の南高に対して、2本から花粉が届くように配置している。栽培の経験に照らし合わせ、「授粉樹はできるだけ多くの種類を、しかも『南高』より早く開花する品種ほど効果が高い」と語る。

さらに今年のように天候不順でミツバチが飛ばないと、着花率が著しく落ちる恐れがある。このため、南高の木の7割までに別品種の枝1、2本を高継ぎしている。面倒な作業ではあるが、「ミツバチの活動が鈍っても、風が吹くだけで授粉できるから。授粉樹を植えるより効果は高い」と説く。


授粉樹や高接ぎをこまめに入れることで、凶作の年でも例年通りに実をつけている川坂氏の園地。

生産性を高める努力はこれだけではない。産地では梅の苗木を2年生で植えるのが一般的。一方、川坂氏は自ら畑で育てた5年生の苗木だけを本圃に移し替える。4年生の段階でその苗木の生産能力が分かるからだ。不良な苗木は一切使わない。農家の間からは「最近になって販売業者の苗木は品質が悪くなっている」という嘆きが聞こえる中で、川坂氏は自ら苗木を選抜する道を選んだ。そして確かな実績があるからこそ、「努力せんとあかんよ。その違いが今年ははっきり出たんやないか」と主張する。

## 伝統産地ゆえに求められる農業経営の変革

紀州梅の農家はこれまで梅ばかりを作り、青梅は青果市場に、梅干し原料は地元の加工業者に出荷するのが当たり前だった。とりわけ田辺市では「選択的拡大品目」の旗印の下、1960年代にミカンを増産して失敗したのを忘れたかのように、今も梅ばかりを作っている。需給状況が不均衡に陥っているにも関わらず、単一作物に固執するという農業経営の姿から離れられないで来た。

だが、連載で明らかにしてきたように、消費が落ちるなど時代状況が変わり、伝統産地といえども農業経営の変革を余儀なくされている。というより歴史を振り返れば、数々の変革に成功してきたから日本一の梅産地が形作られたといえる。そうした歴史的に何度も問い返された課題を、現代の紀州梅の農業経営者は再び問われている。

現状の荒波を果敢に乗り越えようとする農業経営者の姿を今回紹介した。そして、他にも同じ気概を持った人々が出てきているのは明るい材料だ。日本一の梅産地の再興はこれからである。（終）

## ～紀州梅の品種一覧～

| 南高 | 露茜（つゆあかね） | ＮＫ14 | ミスなでしこ |
|---|---|---|---|
|  |  |  |  |
| 全国の生産量の６割を、和歌山県でも栽培面積の９割以上を占める主力品種。実は大きい割に種は小さい。皮は薄く、梅干し原料に向くとされている。自家不和合性なのでミツバチの活動が鈍ると着花が落ちる。 | 農研機構・果樹研究所が育成した新品種。果皮も果肉も紅色。梅酒や梅ジュースなどの原料に向く。収穫期は育成地の茨城県つくば市で７月中旬、「南高」より約３週間遅い。和歌山県内での収穫時期は７月上旬。 | 和歌山県果樹試験場・うめ研究所が育成した新品種。「南高」と比べると、珍しい自家和合性の品種なので着花が安定しやすい。同県での収穫開始は４～７日早い。「南高」と比べてやや小ぶりになる傾向があるため、県うめ研究所は改善策を研究中。 | 和歌山県田辺市の農家・那須義昭氏が、紅色の小梅「パープルクイーン」の大梅版として選抜した。梅酒や梅酢に加工した際に紅色が残るほか、「南高」よりポリフェノールが約1.4倍多いことを活かした商品開発が期待される。 |

写真提供：（NK14）県うめ研究所、（ミスなでしこ）那須誠氏

取材後記

# カルテル疑惑で問われたJAの力量と農業経営の自立

筆者が紀州梅の取材を始めたのは、日本農業新聞に在籍していた2010年6月である。きっかけは、梅干しの原料価格の低迷で苦境に立たされたJA組合員らによる一つの懇願だった。

「君が産地復興のシナリオを描いてくれ。僕たちは演じるから」。

そのシナリオを描くための半年に及ぶ取材の中で、加工業者による価格カルテルの疑いについて公正取引委員会に訴えるという農家と出会い、その背景にある農業経営の厳しい実態も含めて記事にした。残念ながらこれ以後、産地で起こったのは再興への歩みではなく、〝犯人捜し〟と事態のもみ消しだった。

「いったい誰が訴えたんだ」。組合長をはじめJAの職員から何度も尋ねられた。JA紀南ではJAみなべいなみの誰かが、JAみなべいなみではJA紀南の誰かが訴えたという噂が広がった。挙句の果てに筆者自身もJAみなべいなみの組合長から、農家をたき付けて公正取引委員会に出向かせたのではないかと、あらぬ疑いをかけられたこともある。彼は加工業者と一緒になってそんな噂ばかりしていたという。怒りを覚えるよりも先にあきれた。それより大事なことがあるのではないか、と。

カルテル疑惑で重要なのは、「誰が起こしたか」ではなく、「なぜ起きたか」である。そして、そこに思いを寄せられないことに、両JAの問題があるのではないか。

みなべ町と日本政策金融公庫が11年12月、町内の梅農家220戸（回答数145戸）に経営実態を聞いたところ、08年の調査時と比べて状況は悪化していた。「順調」と「ほぼ順調」は合計21％（前回時46％）。一方、「苦しい」と「やや苦しい」は合計79％（同54％）。悪化した理由について、同公庫は「原料用梅干し価格の長期低迷が背景にある」とみる。

まさにJAの組合員である農家が訴えたのは、昨今の梅干しの原料価格では再生産できなかったからだ。それを無視するかのように、カルテル疑惑をかけられた加工組合にJAも加盟し、取引価格を不透明に決めてきたことが問題なのである。そして、苦境を訴える農家の声を記事にするのを、事態を大きくしたくない産地のJAはJA和歌山中央会を通じ、機関紙の日本農業新聞に圧力をかけてつぶしてきた。そして同紙も、当時の編集局長が筆者に「JAとは闘えない」と言ったように、言論の弾圧に簡単に屈した。

JAグループ内でそんな保身をかけたいざこざが起きている中、原料価格の低迷で一部の農家は化学農薬・肥料を控えて整枝・剪定もせず、放任園が相次いで出ている。5月にあちこちの園地に連れて行ってくれた農家は、今年の凶作の様子を見ては「理由は天候だけじゃない。心の不作が招いたもの」と繰り返した。

経営を再建したい農家の願いがありながら、JAはそれに応えられていない。営農指導体制を例に取ってもそうである。今月号で紹介したように、産地の農家は梅を柱に複合経営に向かうのが一つの理想だが、梅づくりばかりを推進してきたJAには野菜づくりに長けた営農指導員が育っていない。梅の価格低迷でエンドウマメを作り始めた田辺市の農家は、JA紀南の営農指導員が作り方をあまりに知らないことに驚かされるという。「営農指導に来ても、逆にこちらが教えている有り様だよ」。

加工業者との価格交渉で欠かせない、梅干し原料の毎年の生産量に関する情報収集も足りていない。あくまで塩の出荷量から推察しているだけである。過去に原料の在庫量に関する情報不足で、農家が安く買いたたかれるという痛い目にあってきたのにも関わらず、JAはあまりに無策ではないか。

一方、一部の加工業者は不作年に備えて梅干し原料の貯蔵施設を増やしている。貯蔵能力を高めれば価格決定権を一層握れるからだ。

資本力と情報力を着実につける加工業者側の動きに対抗するにしても、これまでの経緯からJAの力量を心もとなく思っているのは組合員だけではない。紀州梅の産地復興を願う県内外の関係者の多くから、そうした声を筆者は直接聞いてきた。

JAはそのことに気づき、改善するつもりはあるのだろうか。それができないのであれば、あらゆるしがらみを越えて、農家はJAと距離を置いて経営を自立させる道を模索するべきである。組合員から巻き起こった価格カルテルの疑惑を、もはや自身の問題として受け止められないJAであるのだから。

（窪田新之助）